CASH
Suplemento económico de
Página/12
Domingo 9 de febrero de 1992 - Año 2 - Nº 94

Reportaje a SCHIARETTI

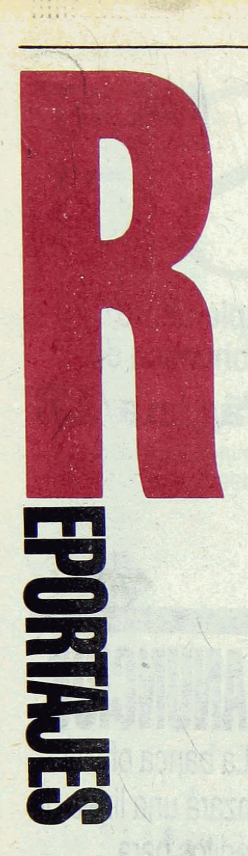
Alejandro Elías

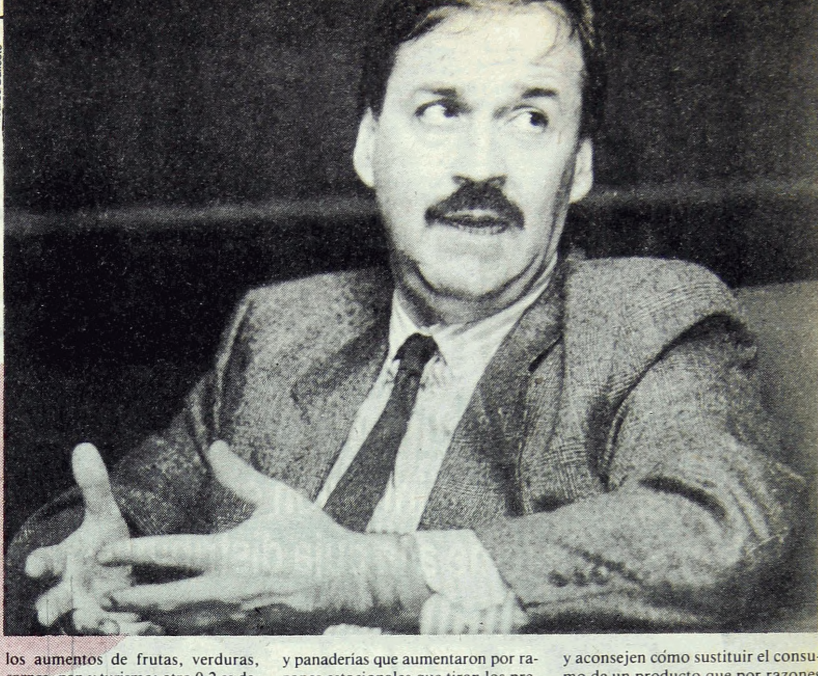
Después del 3% de inflación en enero, el Gobierno le teme a la puja distributiva

EL MIEDO AL SALARIO

ANUNCIOS

- La banca oficial lanzará una línea de créditos para financiar capital de trabajo e inversiones de empresas
- Se les quitarán los subsidios a los colegios privados que aumenten la cuota
- Habrá un subcupo especial en la importación de autos para las 10 a 12 marcas extranjeras que montaron redes de distribución




Ricardo Ballesto

(Por Marcelo Zlotogwiazda) Antes de comenzar el reportaje en la confitería de la esquina de ATC, se acercó a la mesa Daniel Mendoza para preguntarle qué va a pasar con las cuotas de los colegios privados. Contó que la escuela donde él manda a sus hijos le había anticipado precios que él consideraba "exorbitantes". El secretario de Industria y Comercio, Juan Schiaretti, no logró tranquilizarlo del todo. Después de dos meses con tasas de inflación excepcionalmente bajas, enero vino con un 3 por ciento de regalo, lo que ha echado alguna sombra sobre el futuro del Plan de Convertibilidad y despertado cierta preocupación en la gente. En algunos por el costo de la educación privada y sus "enormes gastos fijos". En otros por lo que va a ocurrir con los salarios.

—¿Están preocupados, alarmados o desorientados?

—¿Se refiere al tema precios?

—¿A qué si no?

—No estamos alarmados y mucho menos desorientados. Obviamente que el índice del 3% nos preocupa desde el punto de vista del impacto en la gente, pero no desde el punto de vista del plan. Estamos tranquilos con la marcha del plan, en primer lugar porque no hay motivos estructurales para que la inflación aumente: no hay déficit fiscal, tampoco emisión sin respaldo en divisas y, además, las expectativas de los agentes económicos acompañan el pensamiento de toda la sociedad que quiere la estabilidad. La prueba está en que los precios a salida de fábrica aumentaron 0,6% en los últimos diez meses. Hay que tener bien presente que el índice de enero se debe claramente a motivos estacionales: del 3%, 2,4 se explica por los aumentos de frutas, verduras, carnes, pan y turismo; otro 0,2 es debido al aumento en los servicios públicos.

—Pero muchos advierten que también habrá causas estacionales en febrero y mucho más aún en marzo.

—Pero la estacionalidad tiene que bajar así como sube. En noviembre y diciembre los índices fueron bajos porque los productos frescos habían caído. Necesitamos una actitud de los empresarios para que también trasladen a precios la estacionalidad que juega a favor de una rebaja, y no como ocurrió con las carnicerías y panaderías que aumentaron por razones estacionales que tiran los precios para arriba, pero no bajaron cuando la estacionalidad tiraba para abajo. Como nosotros no estamos casados con nadie señalamos estos comportamientos con total claridad.

—No parecen tener demasiadas herramientas para evitar los constantes incrementos en los servicios, que según usted dijo ponen un piso de medio punto porcentual de inflación todos los meses.

—Por un lado estamos introduciendo competitividad vía la desregulación. Pero nos falta un hecho fundamental, que no se da en la Argentina, para que funcione la economía de mercado, que es la acción del consumidor. Nos resulta clave que el consumidor comience a discutir los precios.

—¿Qué les asegura a ustedes que eso vaya a cambiar en el corto plazo?

—Va a ser un tema central de nuestra secretaría para este año. Necesitamos que actúen fuertemente los organismos de defensa del consumidor.

—¿Por qué habrían de hacerlo?

—Desde el Estado les vamos a poner a disposición toda la infraestructura para que cuenten con información. Por ejemplo, es necesario que esos organismos adviertan y aconsejen cómo sustituir el consumo de un producto que por razones estacionales sube de precio.

—Se confirmaron las predicciones de todos los economistas, que cuando se lanzó la convertibilidad alertaron que iban a subir los precios de los productos no sujetos a competencia internacional, como es el caso de los servicios.

—Eso sucede siempre que hay reactivación, y la reactivación es algo que nosotros no vamos a resignar bajo ninguna circunstancia, porque estamos convencidos de que la estabilidad se garantiza con crecimiento. No vamos a aplicar medidas recesivas. En ese contexto hay productos que, al no tener competencia, aumentan su precio, y en muchos casos no es consecuencia de un incremento en la demanda sino de un comportamiento indexatorio. Nadie me va a convencer de que ahora la gente se corta más el pelo que antes.

—¿Peluquerías subió?

—Sí. Sube todos los meses.

—Casualmente, en un reportaje que le hice cuando lanzaron la convertibilidad usted me dijo textualmente que "si aumenta el corte de cabello eso se va a solucionar con la aparición de más peluquerías". No es lo que ocurrió, a juzgar por la persistencia de los aumentos.

AUTOS

La importación viene marchando

—Ustedes fijaron el cupo en aproximadamente 18.000 unidades, a lo que se sumará lo que traigan los particulares. ¿A cuánto estiman que ascenderá la importación fuera de cupo?

—Es muy difícil saberlo. Por los comentarios que tenemos hay una demora en la entrega de vehículos de entre 30 y 40.000 unidades, y eso va a inducir la importación de autos por parte de individuos. Pero nuestra idea es que en el mediano plazo, cuando se normalicen las entregas, el consumidor va a preferir comprar internamente porque tienen service y garantía. Eso siempre y cuando la diferencia de precios no sea demasiado tentadora.

—Pero, ¿cuánto esperan de importaciones hechas por particulares en lo inmediato?

—Le puedo errar muy feo, pero calculo entre 5000 y 10.000 en todo el año.

—¿Cree que las terminales no respondieron a la demanda por cuestiones operativas o porque fueron más precavidas de lo que ustedes hubieran querido?

—Por las dos cosas. No hay que olvidarse de que los planes de producción subieron enormemente y que cada vehículo lleva de material directo unas 6000 piezas. Indudablemente eso trajo problemas operativos en las líneas de montaje. Pero también es indudable que en los primeros meses del Plan de Convertibilidad hubo mucha precaución en la incorporación de mano de obra.

—¿A cuánto llegará el mercado este año?

—Estimo que andará entre los 250.000 y 300.000 vehículos.

—¿Cuándo salen a licitar la primera parte del cupo?

—Hacia finales de febrero.

—¿Por qué no licitan de un saque todo el cupo de 18.000?

—En realidad el cupo es el 8 por ciento del mercado. Lo que vamos a licitar de una vez es la parte reservada para los representantes de marcas extranjeras que ya han instalado una red de concesionarias. Son unas 10 a 12 marcas, pero todavía no fijamos ese subcupo. Para los revendedores creo que vamos a hacer licitaciones trimestrales, porque si lo hiciéramos ahora de un saque no van a tener tiempo para prepararse.

—Es indudable que si alguien está cobrando mucho en el mediano y largo plazo la gente va a ver que eso es negocio y va a poner peluquerías.

—En ese mismo reportaje le preguntè diciendo: "Eso es creer que el mercado funciona demasiado bien".

—Creer en economía de mercado no es creer que en un país que ha tenido 40 años de inflación los mercados comiencen a funcionar mágicamente. Por algo estamos usando al Estado para garantizar mayores grados de competencia.

—¿Está de acuerdo con quienes aseguran que el efecto de arrastre estadístico agregará por sí solo casi un punto al índice de febrero?

—Es muy difícil medir el arrastre porque en la última semana de enero comenzaron a bajar los precios de algunos productos que habían subido mucho en la última semana de diciembre. De lo que estoy seguro es de que el índice de febrero va a ser mucho más bajo que el de enero.

—El aumento ya anunciado en el gas aportará al índice de febrero casi medio punto.

—No tanto: alrededor del 0,2 por ciento.

—Si en febrero los precios al consumidor suben 1,5%, ¿se dan por satisfechos y brindan?

—Vamos a estar conformes si vemos que se revirtieron los aumentos que hubo por estacionalidad.

Inflación estructural

—En los últimos diez meses creció la demanda, pero la oferta no lo hizo al mismo ritmo, lo que seguramente provocó algunos de los aumentos de precios. ¿Estamos con inflación estructural?

—Si uno analiza el comportamiento de los alimentos se encuentra con inflación estructural. Cuando uno mira las importaciones de bienes de consumo, en 1991 encuentra que lo que más se importó fueron alimentos, con la leche a la cabeza por 40 millones de dólares. También se importó mucha manteca. Esto nos muestra que la oferta no acompañó el crecimiento en la demanda. También se trata de inflación estructural cuando oscilan fuerte los productos frescos, porque es consecuencia de problemas estructurales de producción y abastecimiento. Es por eso que la solución pasa por aumentar la producción. Dicho de otra manera: preferimos tener turbulencias debidas a que no se pudo conseguir aumentar la producción como quisiéramos, a generar recesión para que caiga la demanda. La demanda de bienes de consumo básicos aumentó un 20% en los últimos diez meses y estamos analizando alternativas para aumentar la oferta.

—¿Con qué herramientas?

—Una de las alternativas que estamos evaluando son créditos a tasas de interés razonable para capital de trabajo de las empresas.

—¿Esto es nuevo?

—Sí. El equipo económico lo está estudiando en estos días.

—¿Quién daría los créditos?

—En principio serían otorgados por la banca oficial, vía el Banco Nación y el BICE (Banco de Industria y Comercio Exterior). Queremos financiar una mayor producción.

—¿Están desencantados con los empresarios porque no aumentaron la producción como ustedes hubieran querido?

—No. El conjunto de the empresarios apostó a levantar la producción. Si no, no hubiéramos tenido la estabilidad de precios que alcanzamos.

—¿La creciente brecha entre los precios al consumidor y los mayoristas no es también un indicio de problemas estructurales?

—Esa brecha se explica por un lado en que el índice mayorista no tiene servicios, que son responsables de la mitad de la inflación minorista que se acumuló durante el plan, 12 de 24 por ciento. A eso se le suma el problema estructural por las distorsiones y el sobredimensionamiento en la cadena de distribución.

—Pero no hay indicios de que eso vaya a cambiar. De hecho, no hay cierres ni de kioscos, ni de almacenes ni de bolichitos.

—No cierran porque ha habido reactivación. Pero en la medida que comiencen a pagar los impuestos —y en esto vamos a ser implacables— la cosa va a cambiar. La enorme cadena de distribución es un problema estructural que viene de herencia de las épocas de recesión: la gente expulsada del aparato productivo de algo tenía que vivir.

Encrucijada

—Están en una encrucijada: si no hay aumentos salariales caerá el poder de compra tanto como aumenta el índice minorista; y si los salarios recuperan la inflación actuarán como correa de transmisión hacia los costos de producción y por ende hacia el índice mayorista.

—Lo que nos preocupa es que por culpa de los aumentos en los servicios y de las subas estacionales se despierte una mentalidad indexatoria en las negociaciones salariales. Nosotros creemos que esa negociación debe hacerse por productividad, porque si se generaliza la indexación eso puede impactar en los costos de producción y afectar a los sectores industriales que están sujetos a la competencia externa.

—Parece ser un peligro inminente para la sobrevivencia del plan.

—No lo vemos como un peligro inminente.

—Usted culpa a los servicios, pero en enero el rubro Alimentos y Bebidas subió un 4,8%, es decir, por encima del promedio. Y se trata de los bienes más importantes de la canasta familiar.

—Pero el aumento en alimentos fue por la estacionalidad.

—¿Cómo lo convence al obrero de una empresa metalúrgica de que negocie por productividad y se olvide de que en enero el costo de vida subió un 3 por ciento?

—Lo que puedo decirle al obrero de una industria metalúrgica es lo siguiente: si en la Argentina se desata la lucha distributiva del ingreso le haríamos muy mal a la reactivación de la economía. Lo que precisamos es generar más puestos de trabajo.

—Es decir que le piden paciencia y resignación.

—No creo que negociar por productividad signifique sacrificar nivel de vida. Cuando hay inflación es cuando más pierden. Así como queremos que los empresarios no trasladen a precios el aumento en la demanda de bienes, queremos que los trabajadores no desaten la puja por el ingreso. Lo importante es que aumentemos la cantidad de empleo.

—Si los trabajadores recuperan la inflación que ya hubo, más el 3% de enero, más lo que vendrá, ¿el plan puede romperse?

—El plan soporta perfectamente aumentos salariales acordes con las mejoras en la productividad de cada sector. Lo que no podemos tener son prácticas indexatorias generalizadas.

—Armando Cavalieri —del gremio mercantil— contaba que ellos habían apostado a la estabilidad arreglando un 1% de aumento mensual, y preguntaba quién les iba a compensar los 2 puntos de inflación adicional que hubo en enero.

—Cuando hacemos referencia al índice de costo de vida para medir el salario real o el poder adquisitivo, hay que entrar a distinguir las cosas para no caer en la simplificación indexatoria. En el 3% hay aumentos de servicios como honorarios privados de médicos y odontólogos que no consume un trabajador, no porque no tenga derecho sino porque la realidad es así.

—Pero en enero lo que más aumentó fueron los bienes que más consumen los trabajadores como ser alimentos.

—Son bienes que habían bajado en noviembre y diciembre y que deberían volver a bajar cuando se agoten las causas estacionales.

—Insisto: ¿cómo convencen al trabajador que lee o escucha que el dato oficial sobre costo de vida indica un aumento del 3% en enero?

—Diciendo que si se desata una puja distributiva eso va a conspirar contra la reactivación y, en definitiva, contra las posibilidades de trabajo para la gente. Le diría también que mucho del aumento fue por razones estacionales que luego harán que los precios bajen.

El mito y la balanza

—¿Siguen despreocupados por el deterioro en el saldo de la balanza comercial?

—Sí. Paremos con el mito del gran saldo positivo de la balanza comercial. Cuando eso ocurre no es algo bueno, porque significa que nuestro país produce para que lo consuman otros.

—No es eso de lo que se habla ahora. La cuestión pasa por la hipótesis de que el saldo sea negativo.

—Nuestros cálculos para 1992 indican que el saldo será positivo en alrededor de 2000/2500 millones de dólares. Pero quiero seguir con los mitos. También paremos con el mito de que necesitamos saldo positivo para pagar la deuda, ya que lo que necesitamos es saldo fiscal para comprar dólares. En tercer lugar, cuando se habla de importaciones hay que mirar la composición para ver si está trayendo muchos bienes de consumo. No es eso lo que muestran los números del año pasado: un 30% fueron bienes de capital, un 52% fueron materias primas e insumos, y entre un 17 y un 18 por ciento fueron bienes de consumo.

—¿Tiene ya alguna cifra sobre el comercio exterior en diciembre?

—Todavía no. Pero creemos que andará por los niveles de octubre y noviembre que fueron positivos en 40/50 millones de dólares.

ESCUELAS

Hacha y tiza

—En febrero, y particularmente en marzo, el ciclo escolar suele complicar los índices.

—Ahí hay que recordar que el 90 por ciento de las escuelas primarias son subsidiadas por el Estado, y eso nos da derecho a ver qué precios van a cobrar. Además se trata de un mercado cautivo, porque el que manda a su chico a un colegio no lo quiere cambiar. En tercer lugar sabemos que los colegios privados han venido aumentando fuertemente las cuotas en los últimos años: en los últimos cuatro años las cuotas se multiplicaron por 60 mientras el costo de vida subió 22 veces y mientras los salarios docentes subieron como máximo 30 veces. Así que no veo motivos para que vuelvan a subir las cuotas.

—¿La amenaza son los subsidios?

—A los que aumenten se los vamos a quitar. Lo estamos discutiendo en estos días con ellos y junto con el Ministerio de Educación.

EN LA CITY NI SE MOSQUEAN

Ni el 3% de inflación perturbó la calma en el microcentro. Los operadores siguen apostando al mantenimiento de la paridad cambiaria y sus decisiones se limitan a elegir el mejor portafolios: el Bónex, el BIC 5 y algunas acciones encabezan las preferencias.

(Por Alfredo Zaiat) El mismo día en que se conoció el sorprendente 3 por ciento de inflación mensual, la policía barrió con varios "arbolitos" que trabajaban alrededor de las agencias de cambio de la calle San Martín. No hace mucho, procedimientos similares buscaban impedir la fuga de pequeños y medianos ahorristas hacia el ansiado billete verde. Cualquier cimbronazo en la economía, como por ejemplo un índice de precios cinco veces mayor que el anterior, se sentía en el corazón de la City y se manifestaba en taquicardias cambiarias. Pero en esta oportunidad la operación limpieza de los "guardabosques" sólo perjudicó a los turistas que buscaban canjear divisas por pesos.

Este síntoma de tranquilidad en los inversores acerca de la evolución del billete verde otorga mayor margen de maniobra al equipo económico. Por ahora nadie en el microcentro imagina algún espasmo cambiario y menos una modificación —por lo menos en el corto plazo— de la relación uno a uno entre el peso y el dólar. En este panorama, la principal preocupación financiera de los banqueros y de los técnicos del Banco Central es acertar en la proyección del nivel de la tasa de interés.

La liquidez —la cantidad de dinero en circulación en el sistema financiero— fue muy escasa en el mercado el mes pasado pero, de acuerdo con el pronóstico de los analistas de la City, en febrero la situación monetaria sería más holgada. Eso se traduciría en tasas del call con un piso del 10 por ciento anual (0,8 puntos mensuales) y un techo del 15.

La activa intervención del BCRA en la plaza cambiaria en estos últimos días, liberando pesos en contrapartida a los dólares adquiridos (247,5 millones en lo que va del mes), refuerzan las estimaciones de un mes sin sobresaltos en la tasa. Con este escenario monetario, los financistas opinan que los bonos y las acciones tendrán un interesante recorrido.

Pero a la hora de elegir los papeles los operadores son muy cuidadosos y no apuestan a cualquier activo de riesgo. En el capítulo de títulos públicos las preferencias se inclinan por el Bónex '89 y el BIC 5. Dentro de una semana el Central pagará la última cuota de amortización y renta del Bónex '82 —rescatando así en su totalidad el bono que ocupó durante 10 años un lugar destacado en los negocios y en las carteras de inversión de los pesos pesado, del mercado—, lo que implicará una erogación de 385 millones de dólares. El destino de esos fondos no sería otro que la reinversión en Bónex '89 —una parte también se destinaría a los BOTE, pero este bono es para un selecto grupo de financistas—, de acuerdo con la opinión de los operadores.

La otra opción en bonos es el BIC 5. Los banqueros —principales tenedores de estos títulos— no disimulan su alegría por las extraordinarias condiciones de emisión que tienen los BIC 5, pues devenga una tasa plus sobre la del call, con pago mensual. Entonces, estos bonos son disputados en el mercado, cotizando sobre la par.

Por el lado de las acciones, los corredores actúan en forma selectiva y cuando tienen que jugarse por algún papel no dudan en señalar a Telefónica, a Nobleza Piccardo, a las alimentarias y a las vinculadas al sector de la construcción. Todo este panorama monetario-bursátil de relativa calma sólo puede ser perturbado, advierten gurúes de la City, si el índice inflacionario en este mes vuelve a esconder alguna sorpresa.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	1,0	0,8
a 30 días	1,1	1,2
Caja de ahorro	0,7	0,7
Call money	1,2	0,9

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,991**
LUNES	0,991
MARTES	0,992
MIERCOLES	0,992
JUEVES	0,991
VIERNES	0,991



Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 31/1	Viernes 7/2	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	9,95	9,50	-4,5	-4,5	2,7
Alpargatas	2,31	2,48	7,4	7,4	1,2
Astra	38,00	37,50	-1,3	-1,3	-0,8
Atanor	2,10	2,20	4,8	4,8	2,3
Bagley	6,30	7,50	19,0	19,0	49,9
Celulosa	5,28	5,20	-1,5	-1,5	-1,0
Comercial del Plata	480,00	470,00	-2,1	-2,1	19,0
Electroclor	8,90	8,20	-7,9	-7,9	-8,9
Siderca	3,24	2,14	-0,8	-0,8	-8,9
Banco Francés	9,45	11,10	17,5	17,5	38,8
Banco Galicia	42,00	54,45	29,6	29,6	64,0
Garovaglio	238,00	225,00	-5,5	-5,5	2,3
Indupa	2,64	2,53	-4,2	-4,2	-15,7
Ipako	28,80	26,00	-9,7	-9,7	-4,8
Ledesma	2,00	2,00	0,0	0,0	-5,7
Molinos	11,30	11,80	4,4	4,4	13,5
Pérez Companc	20,00	19,60	-2,0	-2,0	-3,4
Nobleza Piccardo	46,00	60,50	31,5	31,5	68,1
Renault	11,50	14,52	26,3	26,3	49,7
Telefónica	2,95	3,40	15,3	15,3	17,2
Promedio bursátil			**5,5**	**5,5**	**11,5**

Inflación

(en porcentajes)

Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre	1,8
Octubre	1,4
Noviembre	0,4
Diciembre	0,6
Enero 1992	3,0
Febrero*	1,5

Inflación acumulada desde febrero de 1991 a enero de 1992: 75,9%.

* *Estimada.*

La cantidad de $ que existen

(en millones)

	en $	en u$s
Circ. monet. al 4/2	6749	6803
Base monet. al 4/2	8334	8401
Depósitos al 3/2		
Cuenta corriente	1180	1190
Caja de ahorro	948	956
Plazos fijos	2205	2223

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

FINANZAS

El Buen Inversor

EN LA CITY NI SE MOSQUEAN

Ni el 3% de inflación perturbó la calma en el microcentro. Los operadores siguen apostando al mantenimiento de la paridad cambiaria y sus decisiones se limitan a elegir el mejor portafolios: el Bónex, el BIC 5 y algunas acciones encabezan las preferencias.

(Por Alfredo Zaiat) El mismo día en que se conoció el sorprendente 3 por ciento de inflación mensual, la policía barrió con varios ''arbolitos'' que trabajaban alrededor de las agencias de cambio de la calle San Martín. No hace mucho, procedimientos similares buscaban impedir la fuga de pequeños y medianos ahorristas hacia el ansiado billete verde. Cualquier cimbronazo en la economía, como por ejemplo un índice de precios cinco veces mayor que el anterior, se sentía en el corazón de la City y se manifestaba en taquicardias cambiarias. Pero en esta oportunidad la operación limpieza de los ''guardabosques'' sólo perjudicó a los turistas que buscaban canjear divisas por pesos.

Este síntoma de tranquilidad en los inversores acerca de la evolución del billete verde otorga mayor margen de maniobra al equipo económico . Por ahora nadie en el microcentro imagina algún espasmo cambiario y menos una modificación —por lo menos en el corto plazo— de la relación uno a uno entre el peso y el dólar. En este panorama, la principal preocupación financiera de los banqueros y de los técnicos del Banco Central es acertar en la proyección del nivel de la tasa de interés.

La liquidez —la cantidad de dinero en circulación en el sistema financiero— fue muy escasa en el mercado el mes pasado pero, de acuerdo con el pronóstico de los analistas de la City, en febrero la situación monetaria sería más holgada. Eso se traduciría en tasas del call con un piso del 10 por ciento anual (0,8 puntos mensuales) y un techo del 15.

La activa intervención del BCRA en la plaza cambiaria en estos últimos días, liberando pesos en contrapartida a los dólares adquiridos (247,5 millones en lo que va del mes), refuerzan las estimaciones de un mes sin sobresaltos en la tasa. Con este escenario monetario, los financistas opinan que los bonos y las acciones tendrán un interesante recorrido.

Pero a la hora de elegir los papeles los operadores son muy cuidadosos y no apuestan a cualquier activo de riesgo. En el capítulo de títulos públicos las preferencias se inclinan por el Bónex '89 y el BIC 5. Dentro de una semana el Central pagará la última cuota de amortización y renta del Bónex '82 —rescatando así en su totalidad el bono que ocupó durante 10 años un lugar destacado en los negocios y en las carteras de inversión de los pesos pesado, del mercado—, lo que implicará una erogación de 385 millones de dólares. El destino de esos fondos no sería otro que la reinversión en Bónex '89 —una parte también se destinaría a los BOTE, pero este bono es para un selecto grupo de financistas—, de acuerdo con la opinión de los operadores.

La otra opción en bonos es el BIC 5. Los banqueros —principales tenedores de estos títulos— no disimulan su alegría por las extraordinarias condiciones de emisión que tienen los BIC 5, pues devenga una tasa plus sobre la del call, con pago mensual. Entonces, estos bonos son disputados en el mercado, cotizando sobre la par.

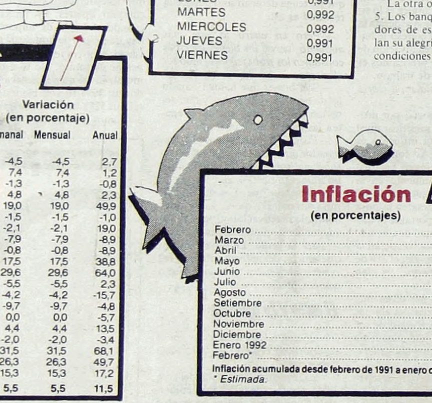
Por el lado de las acciones, los corredores actúan en forma selectiva y cuando tienen que jugarse por algún papel no dudan en señalar a Telefónica, a Nobleza Piccardo, a las alimentarias y a las vinculadas al sector de la construcción. Todo este panorama monetario-bursátil de relativa calma sólo puede ser perturbado, advierten gurúes de la City, si el índice inflacionario en este mes vuelve a esconder alguna sorpresa.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	1,0	0,8
a 30 días	1,1	1,2
Caja de ahorro	0,7	0,7
Call money	1,2	0,9

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas



Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	0,991
LUNES	0,991
MARTES	0,992
MIERCOLES	0,992
JUEVES	0,991
VIERNES	0,991

Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 31/1	Viernes 7/2	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	9,95	9,50	-4,5	-4,5	2,7
Alpargatas	2,31	2,48	7,4	7,4	1,2
Astra	38,00	37,50	-1,3	-1,3	-0,8
Atanor	2,10	2,20	4,8	4,8	2,3
Bagley	6,30	7,50	19,0	19,0	49,9
Celulosa	5,28	5,20	-1,5	-1,5	-1,0
Comercial del Plata	480,00	470,00	-2,1	-2,1	19,0
Electroclor	8,90	8,20	-7,9	-7,9	-8,9
Siderca	3,24	2,14	-0,8	-0,8	-8,9
Banco Francés	9,45	11,10	17,5	17,5	38,8
Banco Galicia	42,00	54,45	29,6	29,6	64,0
Garovaglio	238,00	225,00	-5,5	-5,5	2,3
Indupa	2,64	2,53	-4,2	-4,2	-15,7
Ipako	28,80	26,00	-9,7	-9,7	-4,8
Ledesma	2,00	2,00	0,0	0,0	-5,7
Molinos	11,30	11,80	4,4	4,4	13,5
Pérez Companc	20,00	19,60	-2,0	-2,0	-3,4
Nobleza Piccardo	46,00	60,50	31,5	31,5	68,1
Renault	11,50	14,52	26,3	26,3	49,7
Telefónica	2,95	3,40	15,3	15,3	17,2
Promedio bursátil			5,5	5,5	11,5

Inflación

(en porcentajes)

Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre	1,8
Octubre	1,4
Noviembre	0,4
Diciembre	0,6
Enero 1992	3,0
Febrero*	1,5

Inflación acumulada desde febrero de 1991 a enero de 1992: 75,9%.
* *Estimada.*



La cantidad de $ que existen

(en millones)

	en $	en u$s
Circ. monet. al 4/2	6749	6803
Base monet. al 4/2	8334	8401
Depósitos al 3/2		
Cuenta corriente	1180	1190
Caja de ahorro	948	956
Plazos fijos	2205	2223

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



OSVALDO CORTESI

Socio de la Consultora Macroeconómica

¿Cuál es la principal preocupación de los banqueros y empresarios?

—Los hombres de negocios transmiten sus dudas acerca del comportamiento de la tasa de inflación durante el año, vinculándola al nivel del tipo de cambio real. Los banqueros y empresarios saben que un deterioro mayor del dólar en términos reales incrementará el riesgo de la economía, lo que puede llegar a frenar el proceso de reactivación generando recesión por incertidumbre cambiaria.

—¿Qué respuestas tiene frente a ese interrogante?

—Que no hay que preocuparse: el rebrote inflacionario es puntual. No obstante la fortaleza del plan de convertibilidad, de la buena performance fiscal y del proceso firme de resolución de la deuda externa, existen problemas que el equipo económico no puede controlar. Uno de ellos es la inelasticidad de la oferta de bienes originada por una economía cerrada. Pero hay que tener en cuenta que Cavallo no convalidará expectativas inflacionarias, entonces no sería extraño esperar medidas vinculadas a la apertura y a la desregulación. Sería deseable una apertura económica mayor para frenar la suba de precios.

—¿Cómo reaccionaron los operadores del mercado frente al índice del 3 por ciento de enero?

—En la plaza financiera no hay dudas sobre la tendencia de largo plazo. Sin embargo, un índice inesperado se reflejará en el corto plazo con manifestaciones de incertidumbre, pero que no serán tan fuertes como para quebrar la confianza.

—¿Cuál es la estimación de inflación para este mes?

—El índice de precios al consumidor se ubicará arriba del uno por ciento. La incertidumbre sobre la marcha de los precios se trasladará a marzo y abril debido especialmente al comportamiento del rubro servicios (fundamentalmente colegios privados). Un contrapeso a la probable suba de los servicios puede encontrarse en el IEPE (Impuesto sobre el Excedente Primario de las Empresas), si el Congreso aprueba rápidamente la reforma tributaria. Si sale el IEPE como lo diseñó el equipo económico, mi consejo a las empresas será que liquiden stocks para entrar con uno bien bajo en el cálculo del nuevo impuesto. Si las empresas se deshacen de sus stocks, la mayor oferta de bienes puede morigerar los próximos índices inflacionarios.

—Con este panorama, ¿cuál es la mejor inversión financiera?

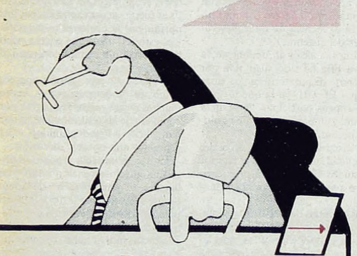
—Los mejores activos para invertir son el BIC 5 y las acciones de Telefónica.

—¿Por qué?

—Son los activos en los que mejor se conoce el flujo de fondos. El BIC 5 promete un 2 por ciento mensual y Telefónica tiene un balance muy bueno.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Colocaría un 25 por ciento en acciones, con preferencia en Telefónica y en papeles vinculados a la construcción y al sector de la alimentación; un 20 en Bónex '89; un 25 en BIC 5; un 10 en BOTE y el resto en títulos de la deuda externa (GRA).



Bónex

Serie	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 31/1	Viernes 7/2	Semanal	Mensual	Anual
1982	101,10	100,80	-0,3	-0,3	0,8
1984	90,50	90,80	0,3	0,3	0,9
1987	87,50	84,00	-0,7	-0,7	2,4
1989	78,70	79,00	-0,4	-0,4	1,2

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 31/1	Viernes 7/2	Semanal	Mensual	Anual
1982	102,00	102,00	0,0	0,0	1,0
1984	91,30	91,90	0,7	0,7	0,7
1987	88,70	84,75	-1,2	-1,2	2,9
1989	79,30	79,90	0,8	0,8	1,8

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

COLECTIVOS

CORTANDO BOLETOS

En la discusión sobre el redondeo subyace el recurrente reclamo por un alza en la tarifa. Los dueños de colectivos dicen que no cubren los costos, pero los choferes opinan lo contrario. Mientras tanto, el sector vive un proceso de concentración.

(Por Gerardo Yomal) Aunque no hay cifras exactas y nuevas, el sector empresario del autotransporte de pasajeros de esta Capital calcula estimativamente en 700 millones de dólares su capital invertido en el área metropolitana. El 80 por ciento está representado por el valor de los vehículos y el resto corresponde a instalaciones fijas, repuestos, máquinas herramienta, etc.

Las empresas del sector tienen una forma particular de organización. En general no hay un dueño único sino muchos ''componentes'' cuyo paquete accionario se mide en la cantidad de colectivos que cada uno de los socios tiene. La empresa es como una especie de consorcio donde cada socio o ''componente'' (nombre que se utiliza en la jerga colectivera) paga los gastos de administración. Además, se hace cargo de los sueldos de los choferes. Estos socios capitalistas pueden tener desde un colectivo hasta varias decenas, según la inversión realizada.

En este particular momento económico (aunque el presidente de la FATAP, Luis Carral, lo viene practicando desde hace muchos años), los empresarios colectiveros parecen estar adheridos a la costumbre del lamento. Todos los consultados por este diario, sin excepción, se quejaron de la crítica situación económica por la que atraviesan sus empresas. ''Nuestra situación es desastrosa; estamos en el peor momento, con la tarifa congelada desde hace un año y encima por el verano con una notable merma de pasajeros'', se quejan Alberto López y Daniel Tenisi, presidente y vicepresidente de la línea 29 que cuenta con 70 colectivos y alrededor de 20 accionistas. Su reclamo principal es una tarifa para empezar, de 30 centavos como mínimo y 40 para la siguiente sección. ''Con ese aumento de tarifa nadie se hace rico'', apunta otro ''componente'' de la línea que tiene ''fierros'' (colectivos) por medio millón de dólares. ''Yo reclamo una rentabilidad acorde con la inversión realizada; lo que pasa es que este laburo es muy vidrioso, es un negocio de gallegos donde tenés que meter el riñón. Yo no tengo nada contra los judíos, pero fijate que en este negocio no hay ni uno porque son vivos. Con la mitad de inversión en otra actividad ganás mucho más...''

López, hijo de colectiveros y gremialista del sector, buca un contenido más político: ''¿En qué parte de Latinoamérica hay un servicio tan eficiente y a buen precio como el argentino?'', se pregunta mostrando un cuadro comparativo del costo del servicio en diferentes países del mundo (ver cuadro).

Con el mismo argumento, un alto directivo de la línea 64, que une la Boca con Barrancas de Belgrano, señaló que ''este negocio nunca fue muy rentable; te da para vivir bien pero no hacés fortuna. Con sólo mirar los costos te das cuenta''. Y muestra un fajo de patentes pagas de los 58 coches de la línea por las cuales paga diez mil dólares mensuales. Cuando se le plantea si no juegan muy a favor de su rentabilidad los sueldos de su personal, reacciona: ''El chofer no puede ganar 350 pesos por mes, mientras una mucama gana 4 por hora. Pero en este terreno la responsabilidad no es del empresario, sino del Estado, que es quien fija las tarifas''.



TARIFA COMPARADA

El siguiente cuadro muestra la tarifa aproximada en dólares del transporte público (bus, tranvía, subte) en varias ciudades del mundo. Se tomó como base un recorrido de 10 kilómetros o de 10 paradas.

AMSTERDAM	1,23
BOGOTA	0,08
BRUSELAS	0,99
BUENOS AIRES	0,26
CARACAS	0,17
LISBOA	0,60
LONDRES	2,30
MADRID	1,15
MEXICO	0,04
NUEVA YORK	1,00
PARIS	0,81
RIO DE JANEIRO	0,13

FUENTE: Unión de Bancos Suizos.

La otra campana de este negocio la hacen sonar los sindicatos del sector. Entrevistado por CASH, Roberto Fernández, secretario adjunto de UTA, explicó por qué este negocio es rentable para los empresarios. ''En primer lugar se sabe de antemano cuánto se va a ganar porque hay una clientela cautiva perfectamente verificable.'' Y agrega: ''El negocio es recibir el contado todos los días y pagar un adelanto de un 30 por ciento para comprar un coche nuevo. El resto lo pagan en cuotas. Rodando, rodando, se va pagando...'' Con la máquina de calcular en la mano estimó que un colectivo que trabaje bien 26 días puede recaudar arriba de diez mil dólares mensuales.

En otras fuentes sindicales se señaló que los empresarios también bajan sus costos armando talleres propios, con cargadores de gasoil y carrozando sus colectivos. Además abaratan sus repuestos comprando ruedas importadas, las que estarían recapadas y no darían la seguridad necesaria a los vehículos. Otra de las formas de optimizar su negocio es mandar la mayor cantidad de sus colectivos en las horas pico, sacarlos de circulación cuando hay poca gente y hacerlos prácticamente desaparecer de noche. También, aseguraron las fuentes consultadas por este diario, en las horas de mayor demanda de servicio largan los llamados ''diferenciales'' a la calle escatimando los comunes y obligando de alguna manera a la gente a pagar un boleto más caro.

Algunas irregularidades fueron confirmadas por José Riccetti, jefe de inspectores del Departamento de Fiscalización de la Secretaría de Transportes, quien declaró hace unos meses que ''del total de unidades que se controlan por día, el 70 por ciento, más o menos, no cumple con las frecuencias aprobadas''. También reconoció que mucho no puede hacer: cuenta con sólo ocho inspectores para supervisar 298 líneas de colectivos (Capital y Gran Buenos Aires) y 15.000 unidades.

En este negocio del colectivo no todos corren con la misma ventaja. Las líneas que más ganan son las que cortan más boletos en recorridos más cortos (39, 12, 102, 132, 5, etc.) También las vicisitudes del negocio tienden a un mayor monopolio: la 60 absorbió a la 38; la 140 a la 142; la 86 a la 97 y cada vez son menos los ''componentes'' que tienen uno o dos colectivos solamente.

Es innegable que el congelamiento de las tarifas, desde el Plan de Convertibilidad, ha mermado la rentabilidad empresaria, pero de ahí a que no saquen sus costos hay un trecho largo, a pesar de que Luis Carral pregone lo contrario. Seguramente a él, con este negocio, no le fue tan mal. Según contaron a este diario, tanto fuentes empresarias como sindicales, Carral empezó en un colectivo de la línea 11 que iba de la fábrica Grafa hasta San Martín. Hoy es dueño de parte del paquete accionario de la Costera Criolla y de la línea 170, además de un barco arenero y campos en el Sur para engordar corderos.



***C**uál es la principal preocupación de los banqueros y empresarios?*

—Los hombres de negocios transmiten sus dudas acerca del comportamiento de la tasa de inflación durante el año, vinculándola al nivel del tipo de cambio real. Los banqueros y empresarios saben que un deterioro mayor del dólar en términos reales incrementará el riesgo de la economía, lo que puede llegar a frenar el proceso de reactivación generando recesión por incertidumbre cambiaria.

—¿Qué respuestas tiene frente a ese interrogante?

—Que no hay que preocuparse: el rebrote inflacionario es puntual. No obstante la fortaleza del plan de convertibilidad, de la buena performance fiscal y del proceso firme de resolución de la deuda externa, existen problemas que el equipo económico no puede controlar. Uno de ellos es la inelasticidad de la oferta de bienes originada por una economía cerrada. Pero hay que tener en cuenta que Cavallo no convalidará expectativas inflacionarias, entonces no sería extraño esperar medidas vinculadas a la apertura y a la desregulación. Sería deseable una apertura económica mayor para frenar la suba de precios.

—¿Cómo reaccionaron los operadores del mercado frente al índice del 3 por ciento de enero?

—En la plaza financiera no hay dudas sobre la tendencia de largo plazo. Sin embargo, un índice inesperado se reflejará en el corto plazo con manifestaciones de incertidumbre, pero que no serán tan fuertes como para quebrar la confianza.

—¿Cuál es la estimación de inflación para este mes?

—El índice de precios al consumidor se ubicará arriba del uno por ciento. La incertidumbre sobre la marcha de los precios se trasladará a marzo y abril debido especialmente al comportamiento del rubro servicios (fundamentalmente colegios privados). Un contrapeso a la probable suba de los servicios puede encontrarse en el IEPE (Impuesto sobre el Excedente Primario de las Empresas), si el Congreso aprueba rápidamente la reforma tributaria. Si sale el IEPE como lo diseñó el equipo económico, mi consejo a las empresas será que liquiden stocks para entrar con uno bien bajo en el cálculo del nuevo impuesto. Si las empresas se deshacen de sus stocks, la mayor oferta de bienes puede morigerar los próximos índices inflacionarios.

—Con este panorama, ¿cuál es la mejor inversión financiera?

—Los mejores activos para invertir son el BIC 5 y las acciones de Telefónica.

—¿Por qué?

—Son los activos en los que mejor se conoce el flujo de fondos. El BIC 5 promete un 2 por ciento mensual y Telefónica tiene un balance muy bueno.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Colocaría un 25 por ciento en acciones, con preferencia en Telefónica y en papeles vinculados a la construcción y al sector de la alimentación; un 20 en Bónex '89; un 25 en BIC 5; un 10 en BOTE y el resto en títulos de la deuda externa (GRA).



Bónex

erie	Precio (en pesos) Viernes 31/1	Viernes 7/2	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
982	101,10	100,80	-0,3	-0,3	0,8
984	90,50	90,80	0,3	0,3	0,9
987	87,50	84,00	-0,7	-0,7	2,4
989	78,70	79,00	-0,4	-0,4	1,2

ota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin escontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

erie	Precio Viernes 31/1	Viernes 7/2	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
82	102,00	102,00	0,0	0,0	1,0
84	91,30	91,90	0,7	0,7	0,7
87	88,70	84,75	-1,2	-1,2	2,9
89	79,30	79,90	0,8	0,8	1,8

ta: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

CORTANDO BOLETOS

En la discusión sobre el redondeo subyace el recurrente reclamo por un alza en la tarifa. Los dueños de colectivos dicen que no cubren los costos, pero los choferes opinan lo contrario. Mientras tanto, el sector vive un proceso de concentración.

(Por Gerardo Yomal) Aunque no hay cifras exactas y nuevas, el sector empresario del autotransporte de pasajeros de esta Capital calcula estimativamente en 700 millones de dólares su capital invertido en el área metropolitana. El 80 por ciento está representado por el valor de los vehículos y el resto corresponde a instalaciones fijas, repuestos, máquinas herramienta, etc.

Las empresas del sector tienen una forma particular de organización. En general no hay un dueño único sino muchos "componentes" cuyo paquete accionario se mide en la cantidad de colectivos que cada uno de los socios tiene. La empresa es como una especie de consorcio donde cada socio o "componente" (nombre que se utiliza en la jerga colectivera) paga los gastos de administración. Además, se hace cargo de los sueldos de los choferes. Estos socios capitalistas pueden tener desde un colectivo hasta varias decenas, según la inversión realizada.

En este particular momento económico (aunque el presidente de la FATAP, Luis Carral, lo viene practicando desde hace muchos años), los empresarios colectiveros parecen estar adheridos a la costumbre del lamento. Todos los consultados por este diario, sin excepción, se quejaron de la crítica situación económica por la que atraviesan sus empresas. "Nuestra situación es desastrosa; estamos en el peor momento, con la tarifa congelada desde hace un año y encima por el verano con una notable merma de pasajeros", se quejan Alberto López y Daniel Tenisi, presidente y vicepresidente de la línea 29 que cuenta con 70 colectivos y alrededor de 20 accionistas. Su reclamo principal es una tarifa para empezar, de 30 centavos como mínimo y 40 para la siguiente sección. "Con ese aumento de tarifa nadie se hace rico", apunta otro "componente" de la línea que tiene "fierros" (colectivos) por medio millón de dólares. "Yo reclamo una rentabilidad acorde con la inversión realizada; lo que pasa es que este laburo es muy vidrioso, es un negocio de gallegos donde tenés que meter el riñón. Yo no tengo nada contra los judíos, pero fijate que en este negocio no hay ni uno porque son vivos. Con la mitad de inversión en otra actividad ganás mucho más..."

López, hijo de colectiveros y gremialista del sector, buca un contenido más político: "¿En qué parte de Latinoamérica hay un servicio tan eficiente y a buen precio como el argentino?", se pregunta mostrando un cuadro comparativo del costo del servicio en diferentes países del mundo (ver cuadro).

Con el mismo argumento, un alto directivo de la línea 64, que une la Boca con Barrancas de Belgrano, señaló que "este negocio nunca fue muy rentable; te da para vivir bien pero no hacés fortuna. Con sólo mirar los costos te das cuenta". Y muestra un fajo de patentes pagas de los 58 coches de la línea por las cuales paga diez mil dólares mensuales. Cuando se le plantea si no juegan muy a favor de su rentabilidad los sueldos de su personal, reacciona: "El chofer no puede ganar 350 pesos por mes, mientras una mucama gana 4 por hora. Pero en este terreno la responsabilidad no es del empresario, sino del Estado, que es quien fija las tarifas".


Alejandro Elias

TARIFA COMPARADA

El siguiente cuadro muestra la tarifa aproximada en dólares del transporte público (bus, tranvía, subte) en varias ciudades del mundo. Se tomó como base un recorrido de 10 kilómetros o de 10 paradas.

AMSTERDAM	1,23
BOGOTA	0,08
BRUSELAS	0,99
BUENOS AIRES	0,26
CARACAS	0,17
LISBOA	0,60
LONDRES	2,30
MADRID	1,15
MEXICO	0,04
NUEVA YORK	1,00
PARIS	0,81
RIO DE JANEIRO	0,13

FUENTE: Unión de Bancos Suizos.

La otra campana de este negocio la hacen sonar los sindicatos del sector. Entrevistado por CASH, Roberto Fernández, secretario adjunto de UTA, explicó por qué este negocio es rentable para los empresarios. "En primer lugar se sabe de antemano cuánto se va a ganar porque hay una clientela cautiva perfectamente verificable." Y agrega: "El negocio es recibir el contado todos los días y pagar un adelanto de un 30 por ciento para comprar un coche nuevo. El resto lo pagan en cuotas. Rodando, rodando, se va pagando..." Con la máquina de calcular en la mano estimó que un colectivo que trabaje bien 26 días puede recaudar arriba de diez mil dólares mensuales.

En otras fuentes sindicales se señaló que los empresarios también bajan sus costos armando talleres propios, con cargadores de gasoil y carrozando sus colectivos. Además abaratan sus repuestos comprando ruedas importadas, las que estarían recapadas y no darían la seguridad necesaria a los vehículos. Otra de las formas de optimizar su negocio es mandar la mayor cantidad de sus colectivos en las horas pico, sacarlos de circulación cuando hay poca gente y hacerlos prácticamente desaparecer de noche. También, aseguraron las fuentes consultadas por este diario, en las horas de mayor demanda de servicio largan los llamados "diferenciales" a la calle escatimando los comunes y obligando de alguna manera a la gente a pagar un boleto más caro.

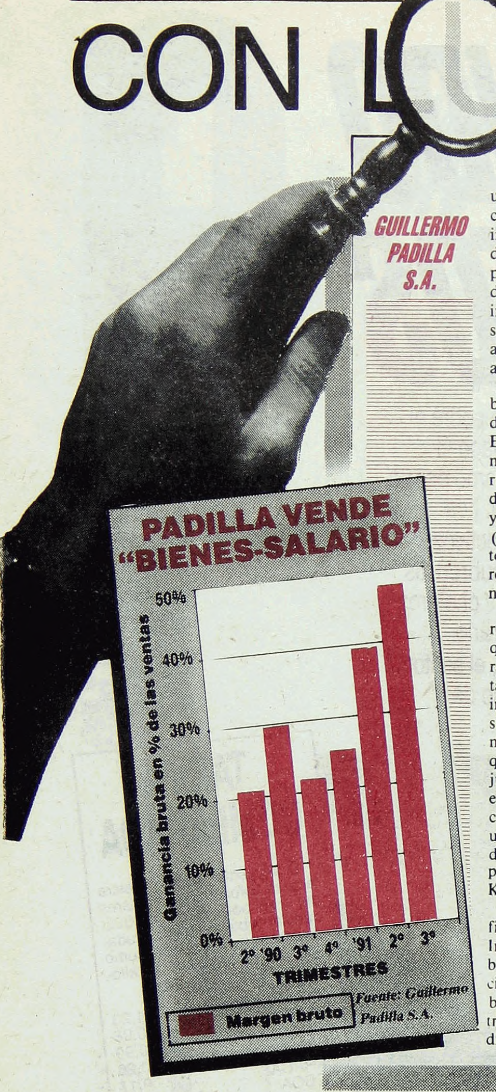
Algunas irregularidades fueron confirmadas por José Riccetti, jefe de inspectores del Departamento de Fiscalización de la Secretaría de Transportes, quien declaró hace unos meses que "del total de unidades que se controlan por día, el 70 por ciento, más o menos, no cumple con las frecuencias aprobadas". También reconoció que mucho no puede hacer: cuenta con sólo ocho inspectores para supervisar 298 líneas de colectivos (Capital y Gran Buenos Aires) y 15.000 unidades.

En este negocio del colectivo no todos corren con la misma ventaja. Las líneas que más ganan son las que cortan más boletos en recorridos más cortos (39, 12, 102, 132, 5, etc.) También las vicisitudes del negocio tienden a un mayor monopolio: la 60 absorbió a la 38; la 140 a la 142; la 86 a la 97 y cada vez son menos los "componentes" que tienen uno o dos colectivos solamente.

Es innegable que el congelamiento de las tarifas, desde el Plan de Convertibilidad, ha mermado la rentabilidad empresaria, pero de ahí a que no saquen sus costos hay un trecho largo, a pesar de que Luis Carral pregone lo contrario. Seguramente a él, con este negocio, no le fue tan mal. Según contaron a este diario, tanto fuentes empresarias como sindicales, Carral empezó en un colectivo de la línea 11 que iba de la fábrica Grafa hasta San Martín. Hoy es dueño de parte del paquete accionario de la Costera Criolla y de la línea 170, además de un barco arenero y campos en el Sur para engordar corderos.

CON LUPA

Por Osvaldo Sicilian



Fuente: Guillermo Padilla S.A.

GUILLERMO PADILLA S.A.

La tradicional fábrica de bebidas alcohólicas tuvo un espectacular crecimiento de su margen entre precio y costo, que casi se duplicó entre el semestre otoño-invierno de 1990 y la misma temporada del año pasado. Paradójicamente, el patrimonio contable de la empresa se redujo a la mitad en el lapso de un año a causa de los costos financieros. Estas cifras contradictorias, inimaginables en otra situación que no sea de crisis, son el emergente de un complicado tejido económico, a posteriori de la hiperinflación y bajo políticas de duro ajuste fiscal.

La mejor situación productiva de la empresa se debe a que su actividad creció en términos físicos a medida que se consolidaban menores tasas de inflación. En particular, los productos que lideraron este crecimiento son: whisky Nicholson, cognac Boussac y Americano. También favoreció al margen que los precios de los alimentos pudieran ajustarse libremente a la mayor demanda por la inexistencia de controles estatales (desde los últimos días de 1989). En general, el crecimiento de las ventas de esta compañía se benefició de la reactivación operada sobre los bienes de consumo final, tanto durables como no durables.

Pero el lado financiero no anduvo bien. Las mayores deudas, especialmente fiscales, generaron intereses que se convirtieron en deuda a su vez. De esta manera, el importante crecimiento del pasivo en un año hasta setiembre de 1991 equivale, aproximadamente, a los intereses devengados durante el mismo período. Esta situación, junto con la caída del patrimonio mencionada al principio, explica que la empresa haya tenido que hipotecar el 80 por ciento de sus activos fijos. En julio, una parte de lo adeudado pudo refinanciarse en el Banco Provincia con el consiguiente alivio para el corto plazo. Sin embargo, pende sobre esta empresa una "espada de Damocles" a causa de los reclamos de la DGI por haber saldado créditos fiscales del Impuesto al Valor Agregado con empresas del grupo Koner-Salgado.

Otro factor que restó a la rentabilidad global de la firma fue la restricción a los regímenes de Promoción Industrial y Regional, de los que Padilla se beneficiaba a través de una subsidiaria localizada en la provincia de San Juan. A raíz de ello, la empresa pidió al gobierno provincial que se dejen sin efecto —con retroactividad al mes de agosto de 1990— sus correspondientes derechos y obligaciones.

EN EL BOLSILLO

Fútbol cinco

Para que los amantes del fútbol puedan saciar sus ansias de potrero, ya casi inexistentes en la ciudad de Buenos Aires, se crearon las canchas de "fútbol cinco". No es más que el papy o fútbol de salón al que le actualizaron el nombre.

En Costanera Norte hace un par de meses inauguró Coconor 5, para jugar con vista al río. Una hora de alquiler de cancha de césped artificial cuesta $ 50 y una hora y media $ 65. Después de las 20 los precios cambian a 70 y 90 pesos respectivamente. Luego de la intensa actividad se puede disfrutar de un sauna reparador sin recargo.

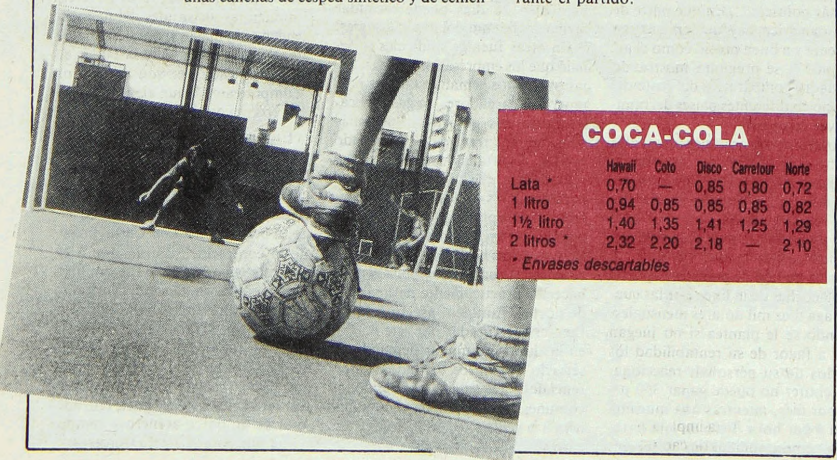
En Parque Norte tienen canchas de césped natural y artificial, las dos cuestan lo mismo por hora: 30 pesos antes de las 19 y 45 pesos después.

En Azopardo y Avda. San Juan, la cooperadora del colegio Otto Krause construyó unas canchas de césped sintético y de cemento. Las primeras salen 54 pesos la hora y las otras 44 pesos. No hacen distinción de horarios y tienen abonos mensuales de 480 pesos la hora para las de césped y 380 pesos para las de cemento.

A la altura del túnel de Avda. del Libertador (casi esquina Pampa) está Belgrano Soccer Indoor, que abre sus puertas de 10 a 24. El alquiler de las canchas por hora sale $ 35 hasta las 17 y $ 60 después.

En Avda. Juan B. Justo 909 está Fútbol 5 Pacífico, donde los partidos no se suspenden por mal tiempo ya que las canchas son techadas. Aquí la hora de lunes a viernes de 8 a 18 sale $ 30 y de 18 a 24 sale $ 60. Los sábados de 8 a 24 la hora cuesta 45 pesos y los domingos, también de 8 a 24, sale 35 pesos.

En todos los casos disponen, por supuesto, de vestuarios y también de un bar donde es posible reponer las fuerzas perdidas durante el partido.



COCA-COLA

	Hawaii	Coto	Disco	Carrefour	Norte
Lata *	0,70	—	0,85	0,80	0,72
1 litro	0,94	0,85	0,85	0,85	0,82
1½ litro	1,40	1,35	1,41	1,25	1,29
2 litros *	2,32	2,20	2,18	—	2,10

* Envases descartables

LA CRISIS ESTADO,

La prolongada recesión en Estados Unidos ha provocado la revalorización del rol del Estado, que a su vez se ve reforzada por la mejor performance de la economía japonesa. En la nota de Jorge Todesca se describe el nuevo eje del debate que enfrenta la administración Bush, y en la otra se ejemplifica con la disputa automotriz entre Estados Unidos y Japón.

(Por Jorge Todesca)* Para Adam Smith, uno de los eminentes fundadores de la economía, en el proceso de producción los hombres "son conducidos por una mano invisible que los hace distribuir las cosas necesarias de la vida casi de la misma manera que habrían sido distribuidas si la tierra hubiera estado repartida en partes iguales entre todos sus habitantes y así, sin proponérselo, sin saberlo, promueven el interés de la sociedad y proporcionan medios para la multiplicación de la especie".

La tesis subyacente es que el interés de la comunidad es simplemente la suma de los intereses de los miembros que la componen y que cada individuo, actuando en libertad, tratará de procurarse la máxima riqueza y, por lo tanto, la riqueza total de la sociedad será la mayor posible.

Un tanto contradictoriamente, a la hora de definir qué es la economía, el propio A. Smith afirma que, como ciencia auxiliar del legislador o del estadista, tiene dos propósitos: "El primero, suministrar al pueblo un abundante ingreso o subsistencia o, hablando con más propiedad, habilitar a sus individuos y ponerlos en condiciones de lograr por sí mismos ambas cosas; el segundo, proveer al Estado o República de rentas suficientes para los servicios públicos".

Así, desde sus albores, el eje de la discusión económica ha sido cuánto gobierno y cuánto mercado. Pero, a lo largo del tiempo, esta discusión muchas veces quedó desplazada por la antinomia capitalismo-socialismo, de manera tal que con frecuencia se pasaron por alto los distintos matices de las economías capitalistas.

Ahora que el mundo ex socialista busca aceleradamente su conversión al capitalismo, aparece con más nitidez la existencia de múltiples variantes del sistema.

Es que patética y abruptamente, la Guerra Fría ha sido sustituida por una fuerte disputa económica entre Japón y EE.UU. en la que los países europeos participan de manera desigual y el resto del mundo es mudo espectador.

La discusión con Japón esconde, en realidad, una polémica al interior de Estados Unidos sobre el sendero futuro que habrá de seguir la economía.

Los términos del debate son llamativos; en primer lugar existe consenso entre la población y los especialistas en que algo debe hacerse para superar la crisis. Pocos opinan que haya que esperar que el mercado corrija por sí sólo los desequilibrios, dado que la recesión lleva 18 meses.

Hace pocos días, alrededor de 7000 economistas se reunieron en Nueva Orleans en el encuentro anual de la American Economic Association. El diagnóstico de los asistentes fue que se requiere más inversión en lugar de más consumo y que debe estimularse la inversión pública en caminos, puentes y sistema educativo. También se escucharon propuestas —impensables sólo unos pocos años atrás— de establecer sistemas de promoción de inversiones a través del crédito fiscal y, en cambio, concitaron poco apoyo las ideas de reducir impuestos que tan de moda estuvieron durante la era Reagan.

Desde luego, los políticos del Partido Demócrata con aspiraciones presidenciales están de parabienes y han reflotado toda la artillería discursiva en favor de políticas de crecimiento, pleno empleo y asistencia social.

Por otra parte, aunque los indicadores económicos revelan que la crisis es fuerte, su característica más importante es la prolongada duración y es esto último lo que poco a poco ha generado un clamor contrario al gobierno.

En ese contexto, Japón aparece como un modelo exitoso y, como muchos de sus rasgos se apartan por completo de las tesis económicas que han guiado a Estados Unidos, se ha generado una notable discusión.

Es que, el modelo japonés implica una alta intervención estatal; en lugar de la mano invisible de Adam Smith se promueve la fortaleza del país, el éxito de la empresa y el prestigio de la familia por encima de las conductas individuales. El consumo —aunque importante— ocupa un lugar subsidiario respecto de la inversión y la política comercial combina la promoción de exportaciones y barreras a las importaciones. Pero esta forma particular de proteccionismo, lejos de promover la ineficiencia, está orientada a premiar y multiplicar la eficiencia.

Este potente modelo, no exento de graves falencias, como una corrupción generalizada en la clase política, parecía menos amenazante durante la era Reagan, porque la economía estadounidense florecía y era necesaria la unidad de la nación para enfrentar los desafíos de la todavía vigente Guerra Fría.

Pero el modelo Reaganiano —exitoso en lo político— reveló al final enormes problemas en lo económico.



Así, la reducción de impuestos que formaba parte del corazón de la "reaganomics", en lugar de promover un aumento de la inversión generó un incremento del consumo, en especial de los sectores de altos ingresos. A su vez, el indómito déficit fiscal se financió con buena parte de los ahorros privados, con lo que la masa de recursos disponibles para inversión cayó, en la década del 80, a la cuarta parte de su nivel histórico. En síntesis, la inversión declinó, la economía perdió productividad y capacidad de competir con el resto del mundo, particularmente con Japón, y la balanza comercial se mantuvo permanentemente deficitaria.

Sin embargo, Estados Unidos aún parece conservar el liderazgo en el campo de la innovación, lo que le da una fuerte presencia en las industrias de punta, como semiconductores, biotecnología, productos farmacéuticos y equipos de computación.

Con este panorama por detrás y en medio de una inmensa expectativa, el presidente Bush ha propuesto un tímido programa para salir de la crisis, que combina algunas de las políticas de su antecesor con una pequeña porción de las demandas que más se hicieron sentir en los últimos tiempos.

Una moderada reducción de gastos militares, menores tasas impositivas para la clase media a fin de impulsar el consumo, una rebaja del impuesto a las ganancias para motivar la inversión y mecanismos de estímulo a las compras de viviendas aparecen como las medidas más importantes.

Pero no hay una dirección firme y todo el esquema parece una suerte de transición entre una política que va quedando atrás y un modelo nuevo para esta década, que todavía no emerge.

Cómo será ese modelo y quién lo liderará es algo que los electores habrán de decidir dentro de pocos meses, cuando deban pronunciarse sobre la continuidad o el relevo de George Bush.

* *Economista. Ex secretario de Comercio Interior.*

Supersalarios en Detroit

La revista *Time* elaboró el siguiente cuadro salarial:

- Robert Stempel (General Motors): 1,6 millón de dólares en compensaciones, contando salario base, plus e incentivos en acciones; acceso libre al avión de la empresa así como viajes en primera clase para él y su esposa; comedor privado; servicio de seguridad para él y su vivienda; asesoramiento legal; un automóvil cada seis meses; opción de compra de acciones.
- Harold Poling (Ford Motor): 1,2 millón de dólares; asesoramiento financiero; membresía de un club privado; un automóvil al menos por año; viajes de su esposa; servicio de seguridad en su vivienda; teléfonos y fax de su casa; avión de la empresa; conductor.
- Lee Iacocca (Chrysler): 4,5 millones de dólares; libre uso del avión de la empresa; asesoramiento legal; automóvil nuevo de la compañía cada año; suite en el Waldorf Towers; incentivos en acciones.
- Shochiro Toyoda (Toyota): 690 mil dólares; membresía de un club de golf; abono para espectáculos (también utilizados por clientes de la empresa).
- Yutaka Kume (Nissan): 550 mil dólares; conductor; comedor privado; una casa para vacaciones; vivienda alquilada en la mejor zona de Tokio.
- Nobuhiko Kawamoto (Honda): 550 mil dólares; cuota de un club deportivo; comedor privado.

Polémica con Japón

JUGANDO A LOS AUTITOS CHOCADORES

(Por Daniel Sosa) La polémica está en su apogeo, con abundancia de frases altisonantes tanto en japonés como en el inglés llano de los americanos. Desde que el presidente George Bush "se ofreció como cómplice del circo itinerante de venta de automóviles, a principios del mes pasado en Tokio" (según los términos de *The Wall Street Journal*), un río de acusaciones cruzadas puso aun más en tensión las relaciones comerciales bilaterales. El estallido emocional añadió un toque de dramatismo a las tratativas tendientes a equilibrar la balanza del intercambio, superavitaria para Japón en 40 mil millones de dólares el año pasado. Pero además, como consecuencia del encontronazo quedó al desnudo la (¿irrecuperable?) pérdida de terreno competitivo de la industria estadounidense.

La gestión propiciada por Washington tuvo como objetivo elevar en 19 mil millones de dólares la exportación de autos al "protegido" mercado japonés en 1994, y otro tanto para autopartes. Más allá del circunstancial desmayo de Bush, al término de las tratativas se difundió que las conversaciones habían llegado a buen término. Luego altos funcionarios nipones dijeron que no se trató de un acuerdo, sino de "objetivos a ser cumplidos", lo que le dio un sentido más vago a los resultados del encuentro. Largamente sensibilizado por lo que considera una "invasión oriental", Lee Iacocca —titular de Chrysler Motors— no tardó en responder acusando al gobierno japonés de "duplicidad".

Al ocupar la tribuna en el Detroit Economic Club, Iacocca invocó a Pearl Harbor y otras villanías de las que EE.UU. habría sido víctima. Del otro lado del Pacífico, quien recogió el guante fue el presidente de Nissan Motor (la segunda fábrica de autos de Japón), Yutaka Kume: "Las observaciones y actitudes de Iacocca —dijo en conferencia de prensa— son ultrajantes e insultantes para nosotros. Simplemente no puedo tolerar sus apreciaciones sobre que el gobierno japonés es mentiroso". Terciando en el debate el primer ministro nipón, Kiichi Miyazawa, explicó a la TV de su país que las metas de importación discutidas durante la visita de Bush a Tokio incluyen ofertas "voluntarias" de las cinco grandes montadoras de coches de comprar más autopiezas en Estados Unidos, duplicándolas en tres años. Pero —aclaró— "en una economía de mercado la meta implica la dirección de los esfuerzos de cada compañía y no una promesa firme".

Palabras tan familiares para los conductores de la principal economía de mercado es el mundo provocaron sin embargo un ácido rechazo del subsecretario del Departamento de Comercio, Michael Farren, el encargado de asuntos del intercambio internacional. El dijo que, a menos que Japón se decida "a actuar rápidamente para cumplir y exceder las metas acordadas", podría esperar una reacción "extremadamente negativa de parte de Estados Unidos". Algunos analistas interpretaron que la amenaza del funcionario aludió a la atmósfera política adecuada que se está creando para que el Capitolio apruebe la legislación proteccionista presentada semanas atrás.

La crisis automovilística estadounidense avalaría ese tipo de medidas. Por lo pronto, se estima que los tres grandes fabricantes de automóviles —General Motors, Ford y Chrysler— acumularon pérdidas por 6800 millones de dólares el año pasado, el peor desempeño desde que en 1980 totalizaron un "rojo" de 4500 millones.

Prácticamente todas las diez compañías que producen coches en norteamérica —incluyendo las japonesas— redujeron el número de unidades que planean construir en los primeros tres meses de este año. De este modo reconocen que no esperan una recuperación para antes de junio, lo que extendería a 17 meses el retroceso productivo.

La ilusión de paliar la debacle vendiendo más al Japón provocó un comentario irónico en el semanario conservador británico *The Economist:* "La estrategia americana no merece ser dignificada por la palabra 'comercio'. Al final, es una especie exótica de comercio aquella en que una empresa solicita a los competidores que vendan sus productos por ella". La penetración estadounidense sólo será factible, según este tipo de razonamientos, si se realizan grandes esfuerzos e inversiones por parte de las compañías de EE.UU., para atender las exigencias japonesas de calidad y para reducir costos.

Por lo pronto, un dato irritante en esta batalla es la profunda desigualdad de las remuneraciones de los altos directivos, que reveló un franco despilfarro de recursos por parte de las compañías estadounidenses. Los chairman de las Tres Grandes de EE.UU. cobraron en 1990 un total de 7,8 millones de dólares, contrastando con los 1,8 millones percibidos por los jefes de Toyota, Nissan y Honda (ver recuadro).

La apuesta americana bien vale la pena. Las tres grandes fábricas consiguieron el año pasado una participación de 1,3 por ciento en el mercado japonés (contra 28 por ciento de los nipones en Estados Unidos). Pero esa insignificante proporción representó más de 100 mil vehículos y alienta esperanzas de mayores cuotas.

Por ahora, el "ingreso" al archipiélago lo encabeza Ford (más del 80 por ciento) con un sistema muy particular. La mayoría de los coches colocados son fabricados por Mazda (de la cual la estadounidense controla un 25 por ciento) en el propio territorio japonés. Chrysler instaló en 1988 una pequeña red de 50 concesionarios y en setiembre empezó a colocar jeeps a través de revendedores de la Honda. La GM, en tanto, tiene como asociada a Yanase & Co, la mayor distribuidora de autos importados, y el año pasado colocó 12.500 rodados.

La gran ilusión es que sea sólo el comienzo.



Los economistas de las más diversas vertientes no titubean en diagnosticar que el Plan de Convertibilidad ha provocado un "recalentamiento" al que señalan como causa principal de que la inflación de enero haya quintuplicado la de diciembre y fuera casi ocho veces más elevada que el record de noviembre. De acuerdo con esas explicaciones, desde los alimentos hasta los servicios, desde el pan que subió un 15,7 por ciento hasta el rubro turismo que aumentó un 15,8 por ciento se entienden en un contexto donde el vigor del consumo supera a la respuesta de la producción. Algo que cualquier libro de texto define como un exceso de demanda.

Y aunque a la mayoría de la población que vive con necesidades básicas insatisfechas seguramente le resultará procaz escuchar que hay ese tipo de excesos, el argumento es en principio incuestionable. Claro que les resultaría menos insultante y no tan descabellado si los técnicos aclarasen que un exceso de demanda está lejos de significar que el consumo sea "demasiado" o si, hablando con más propiedad, dijesen escasez de oferta en lugar de demanda excedente. Como en el trillado ejemplo de la botella medio vacía o medio llena, un recalentamiento económico tambien puede ser presentado desde por lo menos dos perspectivas: sobra demanda o falta oferta. No se trata de una mera cuestión semántica, ya que en cada una de esas dos expresiones subyacen respuestas de política económica completamente opuestas: si el consumo es abundante la solución es bajarlo; si en cambio hay déficit de producción la salida es otra.

En esa exacta disyuntiva se encuentra el equipo de Cavallo. Tal como lo conversaron el jueves pasado, horas después del regreso del ministro, saben que si la producción no pega un salto adicional será inevitable que a la reactivación de 1991 le siga un ciclo recesivo.

Roberto Alemann, esa especie de ministro de Economía suplente que el establishment mantiene permanentemente en precalentamiento, fue lo suficientemente explícito el viernes en *Ambito Financiero* al decir que "nos hemos acercado otra vez a un planteo clásico, con una demanda sobreexcitada que viene presionando sobre los precios". Aconsejó como receta que el Banco Central deje de comprar dólares —la contrapartida en monetización es uno de los motivos que más ha incentivado la demanda— y que el Gobierno y los empresarios hagan lo posible por no ceder a los reclamos salariales.

Para otros economistas, de mantenerse el actual desequilibrio entre demanda y oferta, la recesión aparecerá por un aumento en la tasa de interés que se dará a través del siguiente encadenamiento: 1) los precios seguirán subiendo; 2) se moverán los salarios nominales y con ello el costo de producción; 3) eso se trasladará a los precios mayoristas y deteriorará el tipo de cambio real; 4) se complicarán las perspectivas sobre la balanza comercial; 5) no quedará otro remedio que subir la tasa de interés local, para mantener firme un abastecimiento de divisas compensador vía el ingreso de capitales.

El jueves pasado, en su domicilio, Cavallo no habló de otra cosa con dos de sus colaboradores. Es consciente de que una condición necesaria para frenar el rebrote inflacionario —y el consecuente "enfriamiento"— pasa por un incremento en la oferta de bienes y servicios. No fue casual que Carlos Sánchez se haya llevado como tarea la implementación de una línea de créditos a ser otorgada por la banca oficial para financiar solamente capital de trabajo o proyectos de inversión del sector privado. El haber elegido a la banca estatal tiene su razón de ser: han constatado que casi toda la capacidad prestable del sistema privado se ha orientado a financiar gastos de consumo, que sólo indirectamente y a mediano plazo inducen un aumento en la producción. "Los bancos privados prestan para consumo porque se dieron cuenta de que el que toma un préstamo para comprar un departamento, un auto o un televisor, sólo se fija si va a poder pagar la cuota, independientemente de la tasa de interés: entonces le arrancan la cabeza."

La urgencia que tienen por un aumento en la oferta hace que festejen cada uno de los escasos nuevos proyectos de inversión que aparecen, en particular en el sector de alimentos. En la breve lista contabilizan el interés de la multinacional láctea Parmalat, los tanteos de algunas firmas brasileñas en bebidas, lácteos y conservas, una nueva planta de Arcor para fabricar enlatados, y ampliaciones en una fábrica local de galletitas.

La apuesta en pos de frenar la inflación no se agotará en el intento de transformar la reactivación que hubo en crecimiento y mayor oferta, que en el mejor de los casos se notará en el mediano plazo.

En la contraofensiva de precios que ha comenzado a diseñar Cavallo están presentes otros dos elementos. Uno es la profundización del uso de la represalia con inspecciones y clausuras para los remarcadores, como quedó en evidencia con los procedimientos en panaderías y carnicerías en los últimos días. El otro ingrediente lo extraen de la receta de Alemann: no habrá reajuste salarial alguno en el sector público y contribuirán de todas las maneras posibles a que los empresarios resistan los reclamos salariales.

BANCO DE DATOS

TELECOM

"En esta oportunidad no habrá problemas", aseguró uno de los organizadores de la subasta del 30 por ciento de las acciones de Telecom. Sin contratiempos por ahora, los banqueros cuidan hasta el último detalle del remate para no repetir las jornadas tensas que vivieron en los días previos a la venta de los papeles de Telefónica. Los organizadores de la subasta están terminando de elaborar el contrato —que tantos dolores de cabeza les produjo con Telefónica— y el prospecto de venta que será difundido entre los potenciales inversores. El "Road Show" (presentación) en diferentes plazas financieras locales y del exterior abarcará del 2 al 13 de marzo. Y la venta, con el mismo esquema de remate que la vez anterior, se realizará entre el 16 y el 20 de ese mismo mes. Los especialistas estiman que el precio de los papeles de Telecom será un 10 por ciento menor que el actual de Telefónica, pero hay que tener en cuenta que estos últimos se valorizaron casi 40 por ciento desde su venta oficial. Entonces, algunos banqueros opinan que el Gobierno recaudará en esta subasta mucho más que los 848 millones de dólares conseguidos con la de Telefónica.

MOLINOS

Las inversiones chilenas en la Argentina están asumiendo un papel destacado. Una de las últimas operaciones que se conoció fue la asociación entre el grupo económico chileno Witt y Molinos Río de la Plata del holding Bunge & Born para la comercialización de algunos productos fabricados por el primero. A través de su División Distribución, Molinos ha lanzado al mercado local la línea de caldos Lucchetti producida por Witt Alimentos.

TRANSAX

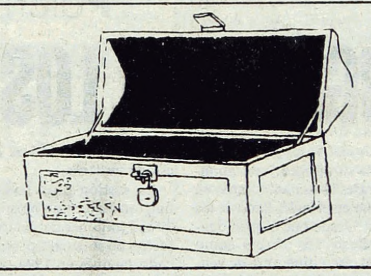
La subsidiaria de Autolatina comenzó el mes pasado la fabricación de sus primeras cajas puente que contó con la asistencia de técnicos de Volkswagen AG de Alemania. La planta de Transak comenzó a construirse hace dos años y fue una de las empresas que se benefició con el regimen de capitalización de deuda externa para proyectos de inversión diseñado durante la gestión de Juan Sourrouille. La inversión alcanzó los 222 millones de dólares —mediante el sistema de capitalización aportaron 56 millones de papeles de deuda a valor nominal, por lo que recibieron un subsidio fiscal de unos 3 millones equivalentes a la diferencia entre el precio de mercado de los bonos y el valor aceptado por el BCRA— y llegará a emplear 1000 personas al operar con plena capacidad (300.000 transmisiones por año). Alrededor del 90 por ciento de su producción será destinada a la exportación con destino a Brasil y a Alemania.

CEJUSA

Celulosa Jujuy S.A., que tiene a Guillermo Livio Kühl como uno de sus dueños, firmó con el Norwest Bank Minnesota N.A. un acuerdo de asistencia financiera con el objetivo de capitalizar a la empresa celulósica-papelera.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Frisch

Ragnar Frisch (1895-1973) nació un 3 de marzo en Oslo. Allí gradúose en Economía (1919). Estudió Matemática en Paris (1921-3). Asociado en Oslo (1925), se doctoró (1926) con una tesis sobre estadística. En 1927-28 nuevamente estudió en el exterior: EE.UU., Francia, Italia. Asociado otra vez (1928) en Oslo, profesor invitado en Yale (1930) por iniciativa de Irving Fisher, y titular de Economía en Oslo (1931).

Teoría económica, estadística y matemática, disciplinas con entidad propia y fórmula a tener en cuenta por estudiantes de Economía. Esta fórmula trinitaria retrata a la vez a Frisch y a la econometría, de la que fue principalísimo impulsor y propagador. En diciembre de 1930 cofundó la Sociedad Econométrica y dirigió su revista hasta 1955.

Entre su creación del Instituto de Economía de la Universidad de Oslo (1932), que dirigió hasta 1955, y su confinamiento por los nazis en un campo de concentración (1943), Frisch hizo avanzar la economía a pasos de gigante: la teoría dinámica, la econometría, el modelo de insumo-producto, el sistema macroeconómico keynesiano, la interacción acelerador-multiplicador, el sistema noruego de cuentas nacionales. En obras hoy clásicas, Frisch aportó al vocabulario técnico expresiones como "econometría, macroanálisis, variables exógenas y endógenas, identificación, confluencia, modelos de decisión, funciones conjeturales", etc.

Sus creencias religiosas e ideales progresistas lo llevaron a un compromiso con la sociedad durante la crisis de los 30 y en la posguerra del '45. En uno de sus últimos trabajos escribía que "la econometría debe tener una aplicación a las realidades concretas. Si no, degenera en una juegometría" (1970). Por ello aceptó alejarse del gabinete, del aula, y participar en comisiones de Naciones Unidas. Asesoró al gobierno indio en su Plan Nacional (1954-55) y publicó sus aportes en "Planificando para la India". También asesoró varias veces a Egipto (1957-64).

En la Argentina sus "Nuevos métodos de medición de la utilidad marginal" se conocieron por el *Tratado de Economía Política* (1940) de Gondra. Otros estudios —"Monopolio, polipolio, concepto de fuerza en Economía" y "Problemas de propagación y problemas de impulso en dinámica económica" de 1933, "La noción de equilibrio y desequilibrio" (1936), "Sistema del Ecocircuito" (1943)— se conocieron por obras de Schneider y Carlson (ambos trabajaron con él), Samuelson y Ohlsson. Otras obras: *Máximos y mínimos* (1960), *Leyes técnicas y económicas de la producción* (1963).

Fue el primer economista laureado con el Premio Nobel (1969).

Juguemos a las diferencias

La gran inmigración y la epidemia obligaron a hacer obras de aguas corrientes. Empezaron con un empréstito (1871), la crisis del '73 las frenó, y ganaron impulso al federalizarse Buenos Aires (1880). Hasta el '86 los gobiernos construían y daban servicios públicos. De pronto la doctrina varió: "Conviene a la Nación entregar a la industria privada la construcción y explotación de obras públicas"; "un programa nuevo entre nosotros, contrario a las ideas admitidas" (J. Celman). El cólera, que viaja por agua, traía la muerte a Buenos Aires y el ministro Wilde decía: "Los gobiernos no deben dar el agua; el día que provean agua, no habrá libertad".

A 15 años de iniciadas y a punto de concluir, el PE envió un proyecto de ley dando las obras sanitarias al capital extranjero por 45 años. Usaba el argumento del Estado quebrado y la necesidad de grandes sumas para concluirlas. Calculó Del Valle que la empresa gastaría 100 millones y ganaría 229. El país —decía— está "en manos de empresarios que tienen la conciencia en el bolsillo y gobernantes que enajenan no sólo la fortuna, sino la felicidad y tranquilidad de tres, cuatro y cinco generaciones; se trata de la salud pública, que no puede enajenarse; la regla es no anteponer el lucro a la salud".

El proyecto, aunque resistido, se hizo ley, y efectiva la entrega: "Se halla ya adjudicada la explotación de las obras de salubridad a uno de los proponentes que se presentó en condiciones excepcionalmente ventajosas" (J.Celman). Esas leyes desnudaban a un "gobierno sátrapa, que entregaba el patrimonio nacional a los banqueros extranjeros y cuyos miembros realizaban negocios personales, vendiendo *a bon marché* los bienes nacionales al capital foráneo". El presidente de la Nación capitaneaba la camarilla gubernamental que "renunciaba a la administración de los servicios públicos a cambio de excelentes coimas. La corrupción gubernamental no tenía límite alguno" (L.V.Sommi).

Conflictos vecinales, altas tarifas y descontrol de las obras llevaron a Pellegrini —uno de los hombres que forjaron el país— a rescindir el contrato. El resultado: "Supresión de muchos abusos, mejora de servicios tan esenciales para la población, aumento de la renta y reducción de tarifas". La rescisión, dijo, "es uno de los mejores servicios que la actual administración ha podido prestar a la Nación".

Un tropezón cualquiera da en la vida; dos tropezones, con la misma piedra, obligan a pensar. El primero lo narra la sobredicha historia. El segundo ocurre ahora mismo, con diferencias: las obras ya están construidas; tienen un mercado cautivo de más habitantes que los de varias provincias juntas. ¿Se anima usted a hallar otras diferencias?